



# Werkvoorbereider Jasper Haster: 'Digitaliseren en realtime werken is de toekomst, ook voor de boomkwekerij'

Jasper Haster was haast voorbestemd om bij Boomkwekerij Ebben te komen werken. Hij zat met de zoon van Toon Ebben op de scouting.

Op zijn dertiende fietste Haster naar Boomkwekerij Ebben om te vragen of hij er mocht komen werken. 'Kom over een jaar maar terug, want dan mag je volgens de wet een bijbaantje hebben', kreeg hij te horen. Zo gezegd, zo gedaan. Dertien jaar later is Haster een belangrijke spil binnen de 90 man tellende kwekerij.

Auteur: Santi Raats





6 min. leestijd

## YOUNG GREEN PROFESSIONALS

### Van bijbaan naar vaste kracht

Zo gezegd, zo gedaan. Op zijn veertiende begon Haster op de zaterdagen en in de vakanties te helpen op de kwekerij. Ook op vrijdagmiddag uit school fietste Haster door naar Ebben om te werken. 'Dat werk bestond uit trailers uitvegen, het opstammen van bomen, laden en lossen, aanbinden, opknippen. Ik mocht nog geen tractor rijden', vertelt Haster. Hij wist in korte tijd berken, beuken en eiken van elkaar te onderscheiden en het viel iedereen op dat de jongeling snel leerde. 'In 2008 was ik klaar met de havo', gaat Haster verder. 'Ik deed een bbl-opleiding aan de Helicon in Geldermalsen en werkte twee jaar tijdelijk in een andere sector, bij een bedrijf dat door de crisis moest sluiten. Daarna deed Toon Ebben me een voorstel: ik zou extern een opleiding volgen en tegelijkertijd intern worden opgeleid tot calculator/werkvoorbereider. Dat heb ik met beide handen aangegrepen. Toon zei letterlijk: zorg dat je alles wat je om je heen ziet in je opneemt als een spons. Dat vond ik een prima voorstel.' In de jaren die volgden, leerde Haster bij Ebben over het sortiment bomen.

Inmiddels heeft Haster alle aspecten van het boomkwekersvak bij Ebben doorlopen, 'van klei tot kantoor', zoals hij zelf zegt. Ook liep hij twee jaar mee op de inkoopafdeling om de markt te leren kennen, om te weten hoeveel wat kost, wat schaars is en wat Ebben zelf gaat opplanten. 'Het leukste

op de kwekerij vond ik het snoeien van grote bomen van 10 tot 12 meter. Dat geeft een kick. Ik heb geen hoogtevrees.' Haster houdt sowieso wel van adrenaline. Hij houdt van wildwatersporten en traint voor de triatlon. Is hij een vechter die grenzen verlegt? 'Zeker', antwoordt hij. 'Ik voel me pas voldaan als ik een goede prestatie heb geleverd. Ik wilde altijd al de beste zijn. Soms ga ik daarbij over mijn grens heen.'

### Taal van de klant spreken

Op Van Hall Larenstein leerde hij onder andere over landschappelijke aspecten, technische inrichting van de buitenruimte, vaste planten en heesters. Ook dat laatste komt van pas. 'Op Larenstein leerden we niet over het opkweken van bomen. Ook hebben we op de kwekerij niet met veel verschillende grondslagen te maken. Maar ik snap de klanten nu wel. Zij denken in straatprofielen en alles wat daarbij komt kijken. Ik weet wat ze bedoelen, als ze een boom met een iets kleinere kluit willen hebben omdat de betonnen steunrug van het opsluitbandje de ruimte beperkt. Of als de boom niet te dicht bij de straat mag staan, omdat daar onder andere menggranulaat onder ligt in een hoek van 45 graden.'

### Bomen liegen niet

Hasters liefde voor bomen is groot. In zijn vrije tijd wandelt hij veel, om bomen en de omliggende natuur te bewonderen. 'Bomen hebben een eigen



De toekomst van groen in Nederland hangt voor een groot deel af van de passie van de

jonge mensen die in de sector werkzaam zijn. Daarom heeft de redactie van NWST – bijgestaan door een uitgebreide jury het afgelopen half jaar 22 groene professionals geselecteerd, geïnterviewd en gefotografeerd die 35 jaar of jonger zijn en die zich ondanks hun jeugdige leeftijd al hebben bewezen. Alle interviews zullen later dit jaar worden verzameld in één boek.

wil en ze zijn eerlijk. Ze geven aan waar ze het naar hun zin hebben en waar niet.'

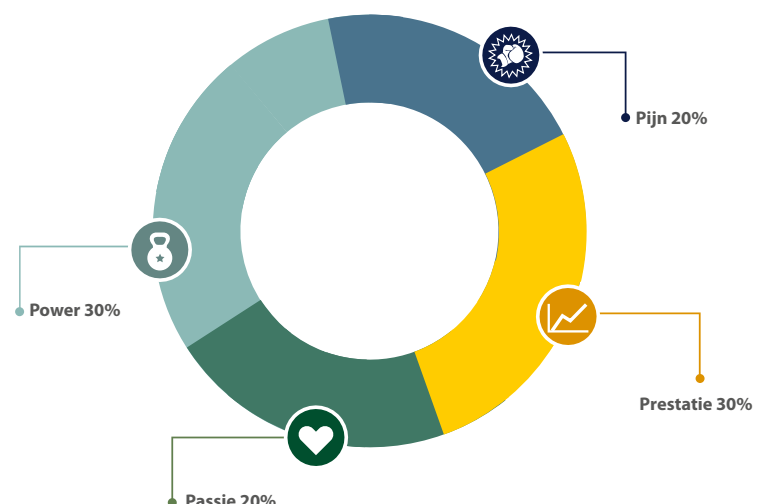
### Breed takenpakket

Omdat hij het hele bedrijf heeft doorlopen, heeft Haster veel verschillende taken. 'Ik calculeer, maak offertes, bereid werk voor, zoals afspraken maken met klanten over de partijlevering, ik begeleid projecten en geef adviezen aan klanten. Ook ben ik verantwoordelijk voor de jaarlijkse voorraadopname op onze kwekerij. Die hebben we volledig geautomatiseerd met tablets. Op de kwekerij lopen collega's met hun tablets te tellen hoeveel bomen




<b>NAAM</b>	Jasper Haster
<b>LEEFTIJD</b>	27 jaar
<b>GEBOORTEPLAATS</b>	Zaanstad
<b>BURGERLIJKE STAAT</b>	Samenwonend
<b>FUNCTIE</b>	Werkvoorbereider/calculator/adviseur
<b>BEDRIJF</b>	Boomkwekerij Ebben
<b>HOBBY'S</b>	Trainen voor de triatlon, wildwatersporten (raften, kajakken en canyoning)
<b>OPLEIDING</b>	Helicon Geldermalsen (laan- en sierboomteelt) en Van Hall Larenstein (tuin- en landschapsinrichting)
<b>WILDE VROEG WORDEN</b>	Soldaat of politieagent

Ambitie kan langs veel wegen vorm krijgen. De ene keer zit het tegen; dan komt doorzettingsvermogen om de hoek kijken. De andere keer krijgt passie alle ruimte, omdat je in een flow zit. Wij vroegen alle kandidaten hun inspanningen af te zetten langs de meetlat van de vier P's: power (slagkracht), pijn (doorzettingsvermogen), passie en prestatie (strategisch inzicht). Dit is de meetlat van Jasper Haster.



er per diktemaat staan. Zij verzenden deze gegevens realtime naar mij en ik klop deze gegevens in het systeem in.'

### Automatisering

Met name op het gebied van computers en automatisering is hij het aanspreekpunt bij het bedrijf. Daar is Haster goed in, waarschijnlijk ook door zijn leeftijd. 'Ebben gaat meer processen automatiseren dan alleen de voorraadopname. Ook de handel, waarbij in- en uitkomende goederen worden gescand, duurt nu een minuut in plaats van dat er allerlei papierwerk mee gemoeid gaat. Het merken van de bomen wordt binnenkort gedaan met scans van barcodes. Binnen vijf seconden zien we binnen welke bomen waar in het proces zijn, of ze zojuist gerooid zijn of op de kar staan, bijvoorbeeld. Voorheen moest je naar de collega bellen met de vraag of hij een bepaalde boom al had gerooid. Dan moest die collega checken op een lijst met tig bomen of hij die ene boom al had gerooid. De automatisering is ook bedoeld als milieubesparende maatregel, want we werken volgens normen, zoals Iso 14001. Maar ook als het gaat om interne communicatie gaan we op den duur digitaal werken. Op het gebied van personeelsbegeleiding gaan wij reallife meelopen met de collega's buiten. Dat gebeurt door elke week of elke dag een berichtje naar hun telefoon te sturen met daarin de werkplanning. Digitalisering en real-

time werken is de toekomst, maar het moet eerst wel geïmplementeerd worden en dat is een giga proces', zegt Haster. 'De systemen zijn groot en moeten ook aansluiten op de systemen waarmee wij al werken binnen het bedrijf.'

### Talenknobbel

Veertig procent van de tijd is Haster buiten de deur; de rest werkt hij op kantoor. 'Vooral in het leverseizoen, van november tot en met april, ben ik bezig met offertes maken, projecten voorbereiden en calculaties maken. Maar ik ga altijd graag naar buiten, naar de klant en op de kwekerij. Ik merk de bomen het liefst zelf.' Op kantoor begeleidt hij ook twee Franstalige collega's. De taal is geen probleem, want Haster spreekt goed Frans, mede geholpen door de docent Frans die om de week komt lesgeven bij Ebben. Overigens beheerst hij ook Engels en Duits goed. Haster leert zijn Franse collega's alles over het bedrijf, zoals welke boomsoort over meerdere percelen verspreid staat, waar wat leverbaar is, wat zojuist gesnoeid is, welke gekke maten er voorkomen of welke prijzen ze bij calculaties moeten aanhouden.

### Broekie

Door zijn leeftijd en bijbehorend uiterlijk merkt Haster dat mensen eerst de kat uit de boom willen kijken als ze hem zien. Ze zien hem als een broekie. 'In het zakenleven is het soms lastig om jong te

zijn. Mensen zijn geneigd om onbewust in hokjes te denken. Ze geloven eerst niet dat ik ter zake kundig ben. Dat probleem kan ik altijd redelijk snel tackelen door mijn kennis te tonen. Dan word ik al snel een volwaardige gesprekspartner.'

### Ambitie

Haster is duidelijk in het uitdrukken van zijn ambitie: 'Ik wil de beste worden. Voor mijn werk betekent dat dat ik namens Ebben de allermooiste dingen maak. Over een aantal jaar wil ik in het managementteam werken. Ik wil in elk geval naar een zo verantwoordelijk mogelijke positie toe groeien.' Voor de branche heeft Haster een idealistische ambitie: 'We moeten leren elkaar meer te ondersteunen en meer samen te doen. Geen enkele boomkwekerij heeft alles staan; soms heb je wat nodig van de burens om een order compleet te maken. Laten we elkaar meer gaan helpen en zaken uitwisselen. We moeten elkaar zeker niet zwart maken of negeren.' Samenwerken is in de traditionele boomkwekerijsector nog een ver-van-mijn-bedshow. Dat weet Haster. 'Toch moet het conventionele denken doorbroken worden.'

### Vier P's

Als Haster zijn werk indeelt in de vier P's passie, prestatie, pijn (doorzettingsvermogen bij tegenslag) en power (daadkracht), dan concludeert hij: 'Als ik kijk naar hoe ik de afgelopen dagen heb gewerkt, lever ik prestatie naar prestatie. Ik maak een dagplanning en werk deze vervolgens af. Er mislukt wel eens wat. Grote dingen die misgaan, zoals projecten die mislopen door een miscalculatie of doordat er niet genoeg alternatieven op papier zijn gezet, dat gebeurt in het seizoen gemiddeld eenmaal per week. Ik vreet mezelf dan op, vooral 's avonds op de bank of tijdens het sporten na het werk. Toch is het goed dat ik afleiding heb door sport of andere ontspanning, want door een beetje afstand te nemen, komt mijn creativiteit weer bovendrijven en komen er ideeën in me op om het probleem op te lossen. Mislukken en doorzetten, daar kom ik dus regelmatig mee in aanraking, laten we zeggen 20 procent van de tijd. Ik ben een doener; mijn daadkracht ligt aan de basis van 30 procent van mijn werk. Passie vormt 20 procent bij mij. Werk is werk, maar de momenten waarop ik passie ervaar, zijn de momenten die mijn werk zo mooi maken. Ik zeg altijd tegen anderen: ik heb de leukste baan op aarde, zelfs als die ander astronaut zou zijn.'



Be social

Scan of ga naar:

[www.boom-in-business.nl/artikel.asp?id=23-6374](http://www.boom-in-business.nl/artikel.asp?id=23-6374)